

Sono **321 le imprese dell'agroalimentare emiliano romagnolo che nel 2016 hanno esportato in Canada** (erano 308 nel 2015 e 288 nel 2014), per un valore complessivo di 93.000.000 euro. E ora contano di incrementare il volume delle proprie transazioni. **Svettano** le aziende di **Parma** e **Modena** con un flusso rispettivamente pari a 30.814.000 e 21.256.000 euro. **In quali comparti cresce l'export verso il Canada?** Basta uno sguardo alle esportazioni del primo semestre del 2017 rapportate allo stesso periodo dell'anno precedente per scoprire che i **prodotti delle industrie lattiero casearie** sono passati da 11.280.073 a 14.551.752 euro (+29%); **i vini** da tavola ma anche i vini di qualità e **gli spumanti** da 9.298.610 a 10.404.107 (+11,9%); la carne lavorata, **i salumi** e **gli insaccati** da 5.176.130 a 7.315.949 (+ 41,3%); **la frutta** e **gli ortaggi lavorati** e conservati da 1.939.792 a 2.924.119 euro (+50,7%), secondo i dati di Unioncamere Emilia-Romagna.

Il Ceta, trattato di libero scambio Ue-Canada è entrato in vigore lo scorso 21 settembre. **Qual è il beneficio per le aziende agricole che non esportano direttamente?** «Con il Ceta – spiega il presidente di Confagricoltura Emilia Romagna, Gianni Tosi - chi conferisce alle aziende di trasformazione potrà sentirsi tutelato da **contratti pluriennali, continuità e garanzia del reddito**. Inoltre più latte o carne trasformata va sui mercati extraeuropei, più si riduce la concorrenza sul mercato interno e dell'Unione Europea. Sicché si ottiene **un effetto traino sulle produzioni agricole** oltre ad **una maggior stabilità dei prezzi**».

Mulino Alimentare Spa di Parma, leader nell'export di formaggio Parmigiano Reggiano in Canada, conta nel prossimo triennio di incrementare le vendite nel paese passando da 12.000 a più di 35.000 forme annue. «Piace la qualità e genuinità del formaggio ma piace soprattutto la sua storia e il territorio d'origine. Vendiamo loro qualcosa che non hanno» sottolinea l'Ad Claudio Guidetti.

Intanto si fanno strada coloro che solo adesso cominciano ad esportare in Canada. È la storia di Silvia Zucchi, produttrice vinicola di San Prospero di Modena che prima dell'entrata in vigore del Ceta non riusciva nemmeno ad inviare liberamente i campioni di Lambrusco doc all'agente di Alberta. Il prezzo finale? «Risultava alto, tra accise varie e dazi - racconta la giovane imprenditrice - una bottiglia finiva per essere venduta all'enoteca canadese tre volte tanto il prezzo franco cantina. Tasse che invece, ora, non ci sono più. Sono state eliminate dal trattato di libero scambio».

Il Canada diventa un **mercato promettente** soprattutto per i **vini di fascia alta**, fanno sapere dalle Cantine Chiarli, che già da qualche anno esportano Lambrusco Grasparossa in tutto il paese dalla Colombia Britannica all'Ontario fino al Quebec e puntano sui lambruschi speciali Cleto Chiarli per la ristorazione (un fatturato complessivo di 150.000 euro nel 2016). Ne sono certi: «La qualità verrà apprezzata e riconosciuta dai consumatori canadesi, attenti e consapevoli».

EMILIA-ROMAGNA

Ceta? Un'opportunità in più

A poco più di un mese dal via libera al trattato di libero scambio fra Unione europea e Canada, l'ormai noto Ceta, la contrapposizione si fa sempre più netta.

Alcuni, con Coldiretti in testa, lo avversano con forza. Altri lo sostengono e lo considerano una vera opportunità per l'agroalimentare. Confagricoltura guida questo plotone. E dall'Emilia-Romagna arrivano dati di rilievo a sostegno del Ceta. Sono 321 le imprese dell'agroalimentare emiliano romagnolo che nel 2016 hanno esportato in Canada (erano 308 nel 2015 e 288 nel 2014), per un valore complessivo di 93 milioni di euro.

«Aziende che – sottolinea la professionale emiliano-romagnola – ora contano di incrementare il volume delle proprie transazioni. Sventano le realtà di Parma e Modena con un flusso rispettivamente pari a 30,8 e 21,2 milioni di euro. In quali comparti cresce l'export verso il Canada? Basta uno sguardo alle esportazioni del primo semestre del 2017 rapportate allo stesso periodo dell'anno precedente per scoprire che i prodotti delle industrie lattiero casearie sono passati da 11,2 a 14,5 milioni di € (+29%); i vini da tavola ma anche i vini di qualità e gli spumanti da 9,3 a 10,4 milioni (+11,9%); la carne lavorata, i salumi e gli insaccati da 5,2 a 7,3 milioni (+41,3%); la frutta e gli ortaggi lavorati e conservati da 1,9 a 2,9 milioni di € (+50,7%), secondo i dati di Unioncamere Emilia-Romagna.

«Con il Ceta – spiega il presidente di Confagricoltura Emilia Romagna, **Gianni Tosi** – chi conferisce alle aziende di trasformazione potrà sentirsi tutelato da contratti pluriennali, continuità e garanzia del reddito. Inoltre più latte o carne trasformata va sui mercati extraeuropei, più si riduce la concorrenza sul mercato interno e dell'Ue. Sicché si ottiene un effetto traino sulle produzioni agricole e una maggior stabilità dei prezzi».

Parlano le imprese

Ma più dei numeri contano le parole di chi sta lavorando con il Ceta operativo.

«Il Canada è il nostro primo paese di destinazione – sottolinea **Claudio Guidetti**, ad di Mulino Alimentare di Parma, leader nell'export di Parmigiano Reggiano. La nostra azienda esporta



Silvia Zucchi



Claudio Guidetti



Pietro D'Angeli

oltre il 70% del fatturato e il mercato del Canada rappresenta più o meno il 25% delle nostre vendite all'estero di Parmigiano Reggiano, in valore questa percentuale significa all'incirca 10 milioni di euro nel 2017. Il nostro obiettivo, con il Ceta, è di superare le 35 mila forme annue nei prossimi due o tre anni. Tutto dipende dalle nuove "quote di export" – cioè libere da dazi – che verranno presto assegnate dal Governo canadese. Esportiamo in Nordamerica forme intere, ma anche e soprattutto confezioni in vario formato da 3,5 Kg fino ai 150 grammi, esclusivamente con crosta e quindi con i marchi distintivi della Dop ben riconoscibili». Sulla stessa lunghezza d'onda **Pietro D'Angeli**, responsabile prosciuttificio Zuarina di Langhirano e direttore Clai di Imola: «Zuarina esporta in Canada da 3-4 anni. È un mercato interessante e in crescita. Ora vendiamo 6.000 prosciutti

all'anno con un giro d'affari di circa 1 milione di euro, ma la quota d'export è in tendenziale aumento. C'è molta richiesta da parte dei nostri importatori canadesi tant'è che adesso parte anche la prima spedizione di salami Clai: un esordio per la cooperativa imolese che fa ben sperare. Siamo ottimisti sulle nuove opportunità che si aprono grazie all'accordo».

I vini si fanno largo

Intanto si fanno strada coloro che solo adesso cominciano ad esportare in Canada. È la storia di **Silvia Zucchi**, produttrice vinicola di San Prospero di Modena che prima dell'entrata in vigore del Ceta non riusciva nemmeno ad inviare liberamente i campioni di Lambrusco doc all'agente di Alberta. Il prezzo finale? «Risultava alto, tra accise varie e dazi – racconta la giovane imprenditrice – una bottiglia finiva per essere venduta all'enoteca canadese tre volte tanto il prezzo franco cantina. Tasse che invece, ora, non ci sono più. Sono state eliminate dal trattato di libero scambio».

Il Canada diventa un mercato promettente soprattutto per i vini di fascia alta, fanno sapere dalle Cantine Chiarli, che già da qualche anno esportano Lambrusco Grasparossa in tutto il paese dalla Colombia Britannica all'Ontario fino al Quebec e puntano sui lambruschi speciali Cieto Chiarli per la ristorazione (un fatturato complessivo di 150.000 euro nel 2016). Ne sono certi: «La qualità verrà apprezzata e riconosciuta dai consumatori canadesi, attenti e consapevoli».



Gianni Tosi

Massimiliano Giansanti sull'accordo di libero scambio (Ceta)

«Il Canada si apre al made in Italy di qualità»

Il neo presidente di **Confagricoltura**: «Grazie al trattato, raddoppieremo il valore delle Dop e Igp esportate»

■ ■ ■ NINO SUNSERI

■ ■ ■ Competitività, agribusiness, lavoro, salute e territorio: con queste parole d'ordine è iniziato il mandato di Massimiliano Giansanti, 43 anni, da marzo presidente di **Confagricoltura**. Il ragionamento parte dall'attenzione al territorio come perno delle politiche agricole comunitarie e nazionali. «Ma una cosa è il territorio, un'altra il localismo. Solo un'agricoltura attiva, competitiva, che guarda lontano e produce reddito, alla quale si offrono più opportunità che vincoli, sarà in grado di assicurare un idoneo presidio del territorio e dell'ambiente».

Non tutti, però, sono d'accordo con questa impostazione: basta vedere quello che è successo con il Ceta, l'accordo commerciale della Ue con il Canada. Le proteste sembrano maggiori del consenso. Che ne pensa?

«Dopo il rallentamento delle trattative del Wto il commercio mondiale ha scelto la strada degli accordi bilaterali. Il Canada è un grande partner commerciale. Le esportazioni alimentari dell'Italia valgono almeno 800 milioni di euro l'anno e le previsioni parlano di un consistente aumento in futuro».

Gli oppositori dell'accordo sostengono che il Ceta ha svenduto le specialità italiane.

«Accuse senza contenuto. Ora sarà possibile aprire il mercato canadese a una lista di 41 Dop ed Igp italiane che, in valore, rappresentano praticamente la totalità (il 98% secondo Qualivita) di tutte le nostre produzioni ad indicazione geografica esportate in Canada. Con quest'accordo, finalmente sarà possibile combattere il parmesan spacciato per parmigiano».

Le altre indicazioni geografiche che vengono escluse?

«In linea di principio non sono

escluse da un successivo riconoscimento, lo dice l'accordo. Certo sarebbe stato meglio, come avevamo auspicato, arrivare ad una tutela più ampia. Realisticamente abbiamo dovuto fare i conti con il compromesso dell'accordo. La giusta domanda sarebbe: avremo chiuso l'accordo con il Canada insistendo sul riconoscimento di tutte le indicazioni geografiche? Serve un'agricoltura sempre più legata al commercio globale, forte della sua identità, in grado di garantire la sicurezza alimentare, ma soprattutto l'approvvigionamento alimentare. Si punta a un mondo sempre più connesso e veloce».

Così si ribalta l'idea dell'agricoltura a Km zero come garanzia qualità e di sicurezza alimentare.

«Dobbiamo pensare a km mondo. Il made in Italy è un marchio che il mondo ci invidia. Per difenderlo serve un'agricoltura innovativa che produca reddito, senza tanti vincoli burocratici italiani, con nuove infrastrutture. Oggi ci sono episodi inammissibili come il caso dell'azienda che trova più conveniente utilizzare un hub olandese invece che un porto italiano».

Questo, però impone al mondo agricolo italiano un gran cambiamento. Bisognerà puntare tutti sulla valorizzazione della filiera e sull'agro-industria. Piccolo è bello che fine farà?

«In questi anni di crisi, è emerso che l'agribusiness è il primo comparto dell'economia italiana, 17 per cento del Pil, 280 miliardi di valore aggiunto. Negli ultimi 15 anni le aziende agricole si sono ridotte di circa il 30% e in quattro anni è aumentata del 20% la quota di imprese che fatturano almeno centomila euro l'anno. Il turnover giovanile è ancora lento: prendendo come limite massimo d'età i 41 anni, le aziende condotte da giovani so-

no solo l'8 per cento. Eppure sono i giovani che possono essere il veicolo giusto per l'innovazione tecnologica, strutturale e gestionale nell'agricoltura. Bisogna comprendere quali politiche servono e se quelle che abbiamo sono adeguate».

E la politica agricola della Ue?

«Vanno ripensate le finalità degli aiuti diretti per concentrare l'attenzione sulle imprese che producono per il mercato, che creano occupazione, che sono in grado di aprirsi all'innovazione tecnica per accrescere la competitività».

Resta il problema del costo.

«Bisogna mettere le cose al loro posto. Gli interventi in agricoltura rappresentano il 37% del budget comunitario ma solo lo 0,4% del bilancio dei 28 Paesi membri. Rispetto a questi temi ci sono nuove opportunità».

Quali?

«I cambiamenti climatici faranno esplodere il fenomeno delle emigrazioni. Serve un'agricoltura moderna che sia in grado di gestire il forte aumento della popolazione e la concentrazione nelle zone più fertili. Di fronte a sfide così alte il nostro quesito è: come muta l'agricoltura italiana e come cambia l'Italia con le sue straordinarie produzioni? L'agricoltura odierna è smart, digitale e tecnologica al punto da garantire genuinità, sicurezza, sostenibilità e biodiversità».

Si fa presto a dire biodiversità e ambiente. Ma poi?

«È la sfida cruciale del futuro. I millennials mangiano in maniera diversa da noi e occorre intercettare i gusti. Insieme alla Luiss e a Nomisma abbiamo creato Agro network che studia le dinamiche



alimentari. Abbiamo presentato un progetto sulla *web reputation* perché le *fake news* dilagano e bisogna trovare un modo per fermarle prima che danneggino le aziende».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CETA

DI COSA SI TRATTA

È un accordo negoziato dall'Unione europea con il Canada

GLI OBIETTIVI

Il Ceta è destinato ad abbattere i dazi doganali per le merci commerciate tra le due sponde dell'Atlantico

€ **3,2 miliardi di euro**
il valore del surplus commerciale con il Canada

€ **5,1 miliardi di euro**
il valore dell'export italiano verso il Canada

€ **1,9 miliardi di euro**
il valore dell'import italiano dal Canada



Massimiliano Giansanti